

INTELLIGENCE PHASE SEBAGAI DASAR PROSES PEMBUATAN KEPUTUSAN UNTUK MEMBANGUN MODEL APLIKASI DSS PADA UKM

Dewan Pelawi

Information Systems Department, School of Information Systems, Binus University
Jl. K.H. Syahdan No. 9, Palmerah, Jakarta Barat 11480
dewanpelawi2318@binus.ac.id; dewanpelawi@yahoo.com

ABSTRACT

Decision making is a process of choosing an alternative action used for a specific purpose or goal that has been set. Managerial decision-making involves data and information from entire business process. Data and information are processed to support decision-making. The purpose of this paper is to get a statement of goals, problems and data of the UKM Gerak Tani. The Method to be used is intelligence phase which is the first stage of the four stages of decision making according to Herbert A Simon. It includes several activities aimed to identify problem situations or opportunities such as finding the problem classification, problem decomposition and problem ownership. The expected results of this research are the purpose documentation of the organization, searching and scanning procedures, data collection, identification of issues, ownership issues, classification issues and problem statement.

Keywords: decisions, decision making, intelligence phase

ABSTRAK

Pengambilan keputusan adalah sebuah proses memilih tindakan alternatif yang digunakan untuk tujuan tertentu atau sasaran yang sudah ditetapkan. Pengambilan keputusan managerial melibatkan data dan informasi dari seluruh proses bisnis pada perusahaan. Data dan informasi diolah untuk mendukung proses pengambilan keputusan. Tujuan penulisan ini adalah mendapatkan pernyataan tujuan, permasalahan dan data-data dari UKM Gerak Tani. Metode yang akan digunakan adalah tahap intelligence yang merupakan tahap pertama dari empat tahap pengambilan keputusan menurut Herbert A Simon. Tahap intelligence meliputi penemuan permasalahan, pengelompokan permasalahan, dekomposisi permasalahan dan kepemilikan permasalahan. Hasil yang diharapkan dari kegiatan penelitian ini adalah dokumentasi tujuan organisasi, prosedur pencarian dan scanning, kumpulan data, identifikasi permasalahan, kepemilikan permasalahan, pengelompokan permasalahan dan pernyataan permasalahan.

Kata kunci: keputusan, pengambilan keputusan, tahap intelligence

PENDAHULUAN

Persaingan pada dunia usaha mengharuskan perusahaan memiliki strategi yang sesuai untuk bertahan dan memenangkan persaingan tersebut. Pemanfaatan teknologi dan system informasi salah satu cara untuk membantu perusahaan memperkuat daya saing dengan pesaingnya. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan didalam operasionalnya harus segera dicari penyelesaiannya agar tidak mengganggu pencapaian tujuan perusahaan. Pemecahan masalah melalui pengambilan keputusan mengharuskan manajer mengumpulkan semua data dan informasi untuk mendukung pemilihan tindakan yang paling sesuai untuk permasalahan tersebut. Penggunaan solusi pemecahan permasalahan yang tidak sesuai akan mengakibatkan potensi kerugian pada perusahaan. Ketidakpastian dan resiko yang akan dihadapi senantiasa mengikuti setiap pengambilan keputusan yang dilakukan.

Pengambilan keputusan merupakan proses memilih diantara beberapa tindakan untuk maksud mencapai sebuah sasaran atau banyak sasaran. Menurut Herber A. Simon (1977) pembuatan keputusan manajerial sama dengan seluruh proses manajemen pada perusahaan. Untuk mengilustrasikan ide-ide maka sangat penting melakukan perencanaan fungsi manajerial. Perencanaan melibatkan serangkaian keputusan, apa yang hendak dilakukan? Kapan? Bagaimana? Di mana? Oleh siapa? Bagian lain dari proses manajerial seperti pengorganisasian dan pengendalian juga melibatkan pembuatan keputusan.

Permasalahan terjadi ketika sebuah sistem tidak memenuhi tujuan yang sudah dibuat, tidak memberikan hasil seperti yang diharapkan atau tidak beroperasi seperti yang dikehendaki. Pemecahan masalah tidak hanya menyangkut area solusi dari permasalahan tetapi juga investigasi peluang-peluang yang mungkin terjadi. Pemahaman tentang pengambilan keputusan dan pemecahan permasalahan dapat membingungkan. Salah satu cara membedakannya adalah dengan menguji setiap tahap dari proses pengambilan keputusan tersebut. Tahap-tahap pengambilan keputusan tersebut adalah *intelligence, design, choice* dan *implementation*.

Penggunaan sistem informasi seperti decision support system (DSS) akan membantu manajer untuk menentukan solusi pemecahan permasalahan yang diambil. Keuntungan yang dapat diberikan oleh sebuah sistem pendukung keputusan yang terkomputerisasi adalah *speed computation* - Komputer memungkinkan pembuat keputusan untuk melakukan perhitungan dalam jumlah yang cukup besar dengan sangat cepat dengan biaya yang rendah. Waktu merupakan hal yang kritis untuk berbagai jenis situasi mulai dari keputusan para dokter diruang emergensi sampai kepada para pedagang saham. *Overcoming cognitive limit in processing and storage* – Menurut Simon(1977) kemampuan manusia terbatas dalam memproses dan menyimpan informasi. Juga, kemungkinan kesulitan dalam mengingat kembali informasi ketika dibutuhkan. *Cognitive limit* – Kemampuan pemecahan masalah perorangan terbatas ketika membutuhkan keterlibatan informasi dan pengetahuan yang berbeda. Kekurangan ini juga bias di atasi dengan kumpulan beberapa orang, tetapi juga masih menyisakan permasalahan komunikasi dan kordinasi. Dengan menggunakan system terkomputerisasi memudahkan mengakses informasi yang sudah disimpan dalam skala yang besar dan berbagai jenis. *Cost Reduction*- Mengumpulkan beberapa para ahli untuk pengambilan keputusan akan menimbulkan biaya yang tidak sedikit. Dukungan sistem terkomputerisasi dapat mengurangi ukuran kelompok dan memungkinkan kelompok untuk berkomunikasi dari lokasi yang berbeda sehingga mengemat biaya perjalanan. Selain itu, dukungan sistem terkomputerisasi akan meningkatkan produktifitas dari staff. Peningkatan produktifitas juga menurunkan biaya. *Technical support* – Banyak keputusan melibatkan perhitungan yang komplek. Data mungkin disimpan dalam data base yang terpisah berada diluar perusahaan. Data mungkin terdiri dari suara dan grafik dan kemungkinan harus ditransfer secara cepat dari lokasi yang jauh. Komputer dapat mencari, menyimpan dan mentransmisikan kebutuhan data dengan cepat dan ekonomis. *Quality support* – Komputer dapat meningkatkan kualitas dari pengambilan keputusan yang dibuat, analisis resiko dapat dilakukan dengan cepat, pandangan dari para ahli dapat dikumpulkan

secara cepat dan dengan biaya yang murah. *Competitive edge: business process reenginerring and empowerment* – Tekanan persaingan membuat pekerjaan pengambilan keputusan menjadi sulit. Kompetisi tidak hanya menyangkut harga, tetapi juga pada kualitas, kecepatan waktu, produk yang sesuai, dan dukungan *customer*. Perusahaan harus mampu secara cepat dan sering merubah mode operasionalnya, merekayasa proses bisnis dan struktur organisasi dan memperkaya pekerja dan berinovasi.

Kerangka kerja/ *Framework* pengambilan keputusan menyediakan berbagai jenis konsep utama yang digunakan untuk memahami hubungan antar teknologi dan evolusi dari system terkomputerisasi. *Framework* yang digunakan adalah yang diusulkan oleh Gorry and Scot Morton (1971) dan dikombinasikan dengan pekerjaan dari Simon (1977) dan Anthony (1965) (Turban, 1998).

Tipe dari keputusan terdiri dari tiga yaitu keputusan terstruktur merupakan keputusan yang membutuhkan solusi standar karena terdiri dari permasalahan rutin dan berulang, keputusan tak terstruktur merupakan keputusan yang membutuhkan peran utama dari pembuat keputusan karena permasalahan yang dihadapi membingungkan, tidak terduga, rumit di mana tidak ada solusi yang pas dan tepat, keputusan semi terstruktur merupakan gabungan antara kedua keputusan tersebut yaitu keputusan yang harus diambil pembuat keputusan berdasarkan perkiraan/ analisis komputer dan perhitungan dari pembuat keputusan. Berdasarkan tipe dari keputusan tersebut, permasalahan yang dihadapi juga dikelompokkan menjadi tiga yaitu permasalahan terstruktur, semi terstruktur dan tak terstruktur. Pada permasalahan terstruktur maka dikenal dengan solusi yang paling baik atau yang cukup baik, sementara untuk permasalahan tak terstruktur dibutuhkan intuisi/pengalaman dari pembuat keputusan sedangkan permasalahan semi terstruktur merupakan kombinasi antara computer dan pembuat keputusan. Bagian kedua dari *framework* tersebut adalah berdasarkan taksonomi Anthony(1965) yang mendefinisikan secara luas tiga kategori kegiatan manajerial meliputi perencanaan strategis atau rencana jangka panjang dan kebijakan untuk alokasi sumber daya manusia; pengendalian manajemen; atau akuisisi dan menggunakan sumber daya secara efisien untuk mencapai tujuan; dan pengendalian operasional atau efektifitas dan efesiensi pelaksanaan semua proses bisnis.

METODE

Karakteristik utama dari system penunjang keputusan melibatkan paling sedikit satu model. Ide dasarnya adalah melakukan analisis DSS pada sebuah model dari pada melakukannya pada system itu sendiri. Model merupakan representasi sederhana atau abstrak dari realitas. Model biasanya sederhana karena realitas terlalu rumit untuk ditiru secara tepat dan karena kerumitan tersebut sebenarnya tidak relevan dalam pemecahan permasalahan khusus. Representasi system atau permasalahan dengan model dapat dilakukan dengan berbagai tingkat abstraksi tetapi pada umumnya model dikelompokkan menjadi model iconic, analog dan mathematical. Untuk memahami model dengan lebih baik, sangat disarankan untuk mengikuti proses pengambilan keputusan yang menurut Simon (1977) melibatkan tahap *intelligence*, *design*, *choice* dan *implementation*.

Metodologi yang digunakan untuk penelitian adalah tahap pertama pada empat tahap pengambilan keputusan menurut Herbert Simon yaitu tahap *intelligence*. *Intelligence* artinya melihat seluruh lingkungan, baik sebentar-sebentar atau secara berkelanjutan. *Intelligence* meliputi beberapa kegiatan bertujuan untuk mengidentifikasi situasi permasalahan atau peluang yang ada. Tahap *intelligence* terdiri dari berbagai macam kegiatan meliputi *Finding Problem*, *Problem Classification*, *Problem Decomposition* dan *Problem Ownership*.

Penemuan permasalahan/*Finding Problem* – Tahap *intelligence* dimulai dengan mengidentifikasi tujuan dan sasaran dari organisasi dan menentukan apakah tujuan dan sasaran

tersebut sudah dicapai atau belum. Permasalahan muncul ketika pencapaian tersebut tidak sesuai dengan yang diharapkan. Ketidakpuasan yang dihasilkan oleh perbedaan antara apa yang diinginkan dengan apa yang terjadi. Pada tahap ini, usaha yang dilakukan menentukan permasalahan yang ada, mengidentifikasi gejala-gejala permasalahan, mengidentifikasi arah permasalahan dan secara explicit mengidentifikasi permasalahan. Sering kali bahwa apa yang digambarkan sebagai permasalahan mungkin saja hanya sebagai satu gejala dari permasalahan karena permasalahan secara nyata biasanya rumit dan memiliki berbagai factor yang saling terhubung, kadangkala sangat sulit membedakan antara gejala dan permasalahan secara real. Keberadaan permasalahan dalam organisasi dapat dicapai dengan mengawasi dan menganalisis tingkat produktifitas organisasi. Ukuran produktifitas dan pembangunan sebuah model berdasarkan pada data. Pengumpulan data yang ada dan perkiraan data dimasa depan merupakan langkah yang paling sulit dalam analisis.

Pengelompokan Permasalahan/ *Problem Classification* – Kegiatan ini merupakan pengumpulan permasalahan sesuai dengan kelompoknya yang memiliki kategori permasalahan yang sama. Hal penting dalam pengelompokan adalah disesuaikan dengan tingkat struktur dari permasalahan. Herbert A. Simon (1977) membedakan dua situasi yang ekstrim sesuai dengan struktur dari permasalahan keputusan. Yang pertama permasalahan yang memiliki struktur yang bagus disebut sebagai permasalahan terprogram di mana merupakan permasalahan yang rutinitas, berulang-ulang dan model standar digunakan dan berhasil untuk mengatasinya. Yang kedua permasalahan yang memiliki struktur yang kacau disebut permasalahan tidak terprogram di mana permasalahan baru setiap saat, tidak berulang dan tidak memiliki pola sehingga setiap saat membutuhkan intuisi pembuat keputusan untuk memecahkannya. Permasalahan semi terstruktur berada diantara permasalahan terprogram dan tidak terprogram. **Dekomposisi permasalahan/ *Problem Decomposition*** – Banyak permasalahan yang rumit dapat dipecah menjadi subpermasalahan. Pemecahan subpermasalahan yang lebih sederhana dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang kompleks. Juga, beberapa permasalahan tak terstruktur mungkin saja memiliki subpermasalahan yang terstruktur. **Kepemilikan permasalahan/ *Problem Ownership*** – Pada tahap intelligence sangat penting membangun kepemilikan system. Permasalahan yang terjadi pada organisasi hanya jika seseorang atau kelompok bermaksud mengambil tanggung jawab untuk menyelesaikannya dan jika organisasi memiliki kemampuan untuk memecahkannya. Tahap intelligence berakhir dengan pernyataan permasalahan. Pada saat tersebut tahap design dapat dimulai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha dagang Gerak Tani didirikan pada tanggal 2 Mei 1977 oleh Bapak Drs. NJ. Sembiring dan Ibu Ngadep Br Surbakti. Diawali dengan dengan usaha yang diberi nama “Cabe dan Bumbu Giling Sembiring” terus melakukan upaya untuk mencari formula yang baik bagi pengolahan cabe giling. Nama Gerak Tani diambil dari sebuah kawasan di Kecamatan Biru-biru, Delitua, kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara (25 Km dari kota Medan). Cabe giling dan bumbu Gerak Tani awalnya dipasarkan di Pasar Rumpit, Manggarai, Jakarta Selatan. Kini dengan nama cabe giling dan bumbu “Gerak Tani”, pemasaran produk mencapai kawasan Jabodetabek. Produk dapat diperoleh dipasar tradisional maupun di sebagian pasar swalayan yang ada di Bekasi. Visi dari Gerak Tani adalah menjadikan perusahaan terbaik dan terbesar dalam mengolah rempah-rempah Indonesia yang berkualitas nasional dan internasional yang ramah lingkungan. Adapun misinya adalah membentuk team yang kompak dalam mengolah SDA Indonesia menjadi bumbu dengan cita ras terbaik dan meminimalisasi limbah, berinovasi dalam menciptakan dan meningkatkan mutu untuk memenuhi standar nasional dan internasional dalam green product, memudahkan ibu-ibu/ wanita karir untuk mendapatkan bumbu masak yang berkualitas dengan cepat dan praktis dengan harga terjangkau, membantu masyarakat dalam penyediaan/ memperluas lapangan kerja, mengatasi paska panen, membentuk suasana sehat di dalam perusahaan sehingga dapat diperoleh manfaat, efisien serta

efektifitas kerja. Sertifikasi yang sudah dimiliki oleh UD Geraktani adalah UU Gangguan (113/DU/JT/XII/2007), TDI(12/1.824 Tahun 2007), Halal (030600030506), SIUP (823/09-05/PK/VIII/92), Hak Merek (516535 Tahun 2002), PIRT (211327501297), SNI (LTIPB-SNIPr-218-2007), Hak Paten(No.009119), Anggota Kadin Jaya (No.20204,59291-2/19-05-2003)

Produk Gerak Tani terdiri dari Cabe giling (cabe giling tawar halus, cabe asin halus), Bumbu Giling Cream(jahe, kunyit, bawang putih, bawang merah, sere, kemiri, bumbu aduk, laos halus, laos kasar, kelapa gongseng), Bumbu giling kering(lada halus, pala halus, kayu manis halus, ketumbar halus, jintem halus), Bumbu kering(adas, asam gelugur, asam kandis, cabe jabaw, jinten, kapol Bogor, kapol India, kas-kas, kayu manis, kembang pala, klabet, lada garam, lada, masoy, pala, tumber), Aneka bumbu resep kering Gerak Tani (rending, opor, gule, semur), Aneka bumbu resep basah resep masakan Gerak Tani (rending, gule, opor, semur, ayam bakar, ayam goreng, pepes ikan, soto, arsik, asam manis, pecel, bumbu bali, sambalado, sambal goreng, kalio, rica-rica, pangek, gule ikan, ikan bakar, pesmol, empal, bistik, pajri nanas, malbi, syur lodeh, sayur asem, sayur ketupat, bubur ayam, nasi kebuli, nasi goreng, bumbu rujak, dll).

Penemuan Permasalahan/Finding Problem

Untuk menemukan permasalahan yang dihadapi, terlebih dahulu harus dianalisis proses bisnis yang terjadi. Adapun proses bisnis yang ada pada UD Gerak Tani dimulai dengan melakukan kegiatan produksi terhadap produk-produk yang akan dijual oleh perusahaan sesuai dengan instruksi dari Direktur. Berapa jumlah yang diproduksi hanya didasarkan oleh perkiraan saja, sesuai dengan pengamatan yang selama ini dilakukan dilapangan ketika terjadi transaksi penjualan. Produksi juga dipertimbangkan dengan hari-hari besar keagamaan seperti menjelang lebaran, lebaran haji, natalan dan akhir tahun di mana pada saat tersebut terjadi lonjakan permintaan akan produk tersebut. Perkiraan produk yang paling laku sebagai prioritas dilakukan walaupun berapa persentasi jumlah pendapatan yang disumbang oleh produk tersebut tidak terlalu jelas dibandingkan dengan produk lainnya. Harga semua produk bervariasi dan tidak sama. Identifikasi pelanggan dilakukan berdasarkan daya ingat bagian pemasaran di mana pembeli yang sering melakukan transaksi disebut sebagai pelanggan; jumlah pelanggan hanya diperkirakan saja dan persentasi pendapatan dari pelanggan tetap dan pelanggan lepas juga tidak terlalu jelas perbandingannya. Perkiraan pendapatan yang jelas disumbangkan oleh perusahaan yang memang sudah memiliki ikatan kontrak kerjasama seperti perusahaan catering dan supermarket. Pengadaan barang berdasarkan surat perintah dari sekretaris ke bagian pengadaan sekaligus uang untuk membeli barang yang dibutuhkan.

Ketika barang yang sudah dibeli tiba digudang, bagian pengadaan memberikan laporan ke sekretaris. Bagian gudang akan melaporkan barang yang harus dibeli ke sekretaris. Kerjasama dengan supplier untuk pemesanan barang dalam jumlah besar juga dilakukan untuk mendapatkan kepastian harga, supplier akan dihubungi terlebih dahulu untuk mendapatkan kepastian harga sebelum bagian pengadaan datang untuk mengambil barang yang dipesan atau supplier sendiri mengirimkan barang ke UD Gerak Tani. Barang yang tidak sesuai dengan kualitas yang dijanjikan akan dikembalikan ke supplier. Bagian produksi akan memprioritaskan produksi berdasarkan instruksi Direktur melalui sekretarisnya, baru kemudian melakukan produksi produk lainnya. Berdasarkan data yang dimiliki maka kapasitas produksi pabrik UD Gerak Tani saat ini adalah satu ton perhari, jumlah tenaga kerja 25 orang, jenis produk yang dihasilkan 50 jenis. Keunggulan lain yang dimiliki oleh UD Gerak Tani adalah produk yang dihasilkan tanpa bahan pengawet, tetapi dilakukan iradiasi dengan sinar gamma (Demokrasi, 2008). Produk tersebut diklaim tahan selama enam bulan sampai satu tahun jika dalam kemasan. Dengan teknik tersebut, ketika hasil panen cabe melimpah dan harga tidak terlalu mahal, UD Gerak Tani membeli dalam jumlah yang besar kemudian dilakukan produksi dan disimpan dalam kemasan yang sudah diiradiasi, ketika memasuki bulan-bulan hari raya besar seperti lebaran, produk tersebut dijual. Inilah salah satu mengapa UD Gerak Tani dapat mempertahankan harga jual tetap stabil walaupun terjadi pergolakan harga dipasar supplier.

Bagian pengiriman barang akan menerima surat pengiriman barang dari sekretaris dan juga menerima barang dari gudang untuk dimuat kedalam mobil box yang dimiliki oleh perusahaan. Setelah barang yang dikirimkan sampai kepada *customer* maka rangkap dua dari surat pengiriman tersebut akan dikembalikan ke sekretaris yang mengindikasikan bahwa barang sudah diterima oleh *customer* dan sebagai dasar dibuatkannya tagihan terhadap *customer*. Sekretaris juga melakukan pembukuan atas penerimaan dan pengeluaran operasional setiap hari dan melaporkannya kepada direktur setiap hari. Dalam menunjang kegiatan operasional maka digunakan Form order, form tagihan, form pengiriman barang, form penerimaan barang, form pengeluaran barang dari gudang, form laporan penerimaan, form laporan pengeluaran, biaya-biaya lain (tagihan telpon, listrik, sampah, bensin, internet, dll), data-data produk, data-data raw material, data karyawan, data inventaris, data kendaraan, data supplier, data pelanggan, data harga, data bangunan, data mesin, data computer (*hardware* dan *software*), dan sebagainya.

Berdasarkan uraian proses bisnis di atas, ditemukanlah beberapa permasalahan berikut: (1) penentuan jumlah produksi perhari yang dilakukan oleh bagian produksi berdasarkan instruksi dari Direktur dan berdasarkan perkiraan saja; (2) prioritas terhadap produk yang menghasilkan pendapatan paling besar; (3) penggunaan barang di bagian produksi belum sepenuhnya didatakan dengan benar; (4) penerimaan barang dan jumlah stok barang yang ada di gudang jika ditanyakan belum tercatat dengan benar; (5) perkiraan kebutuhan stok bahan baku menjelang hari besar keagamaan seperti lebaran, lebaran haji, natal dan tahun baru; (6) pendataan pelanggan tetap dan tidak tetap untuk lebih meningkatkan layanan dan kepuasan terhadap produk yang dihasilkan; (7) pelanggan yang menjadi prioritas adalah memberikan pendapatan terbesar terhadap usaha; (8) sekretaris direktur merangkap sebagai bagian keuangan; (9) laporan keuangan yang relevan dengan transaksi yang dilakukan belum ada, yang ada hanya jumlah penerimaan dan jumlah pengeluaran. Penerimaan berdasarkan transaksi terhadap produk yang mana belum didatakan seluruhnya.

Pengelompokan Permasalahan/ Problem Classification

Penemuan permasalahan di atas dapat dikelompokkan sesuai dengan struktur permasalahan seperti berikut (Tabel 1):

Tabel 1 Pengelompokan Masalah

Tipe Keputusan	Pengendalian Operasional	Pengendalian Manajerial	Perencanaan Strategis
Terstruktur	Pendataan pelanggan tetap dan tidak tetap untuk lebih meningkatkan layanan dan kepuasan terhadap produk yang dihasilkan	Pelanggan yang menjadi prioritas yang memberikan pendapatan terbesar terhadap usaha Prioritas terhadap produk yang menghasilkan pendapatan paling besar	
Semiterstruktur	Menentukan jumlah produksi perhari yang dilakukan oleh bagian produksi berdasarkan instruksi dari Direktur dan berdasarkan perkiraan saja. Penerimaan barang dan jumlah stok barang yang ada di gudang jika ditanyakan belum tercatat dengan benar. Penggunaan barang di bagian produksi belum sepenuhnya didatakan dengan benar	Laporan keuangan yang relevan dengan transaksi yang dilakukan belum ada, yang ada hanya jumlah penerimaan dan jumlah pengeluaran. Penerimaan berdasarkan transaksi terhadap produk terjual belum didatakan seluruhnya.	Perkiraan kebutuhan stok bahan baku menjelang hari besar keagamaan seperti lebaran, lebaran haji, natal dan tahun baru

Tak Terstruktur	Rangkap jabatan yang dilakukan oleh sekretaris yaitu menjadi bagian keuangan dan menjadi sekretaris direktur.
------------------------	---

Dekomposisi Permasalahan/Problem Decomposition

Tabel 2 di bawah ini memuat dekomposisi masalah yang diuraikan.

Tabel 2 Dekomposisi Masalah

No	Permasalahan	Dekomposisi
1	Menentukan jumlah produksi perhari yang dilakukan oleh bagian produksi berdasarkan instruksi dari Direktur dan berdasarkan perkiraan saja.	Laporan produksi perhari Laporan order akan produk Laporan ketersediaan produk
2	Prioritas terhadap produk yang menghasilkan pendapatan paling besar	Laporan penjualan produk Laporan produksi perhari
3	Penggunaan barang di bagian produksi belum sepenuhnya didatakan dengan benar	Laporan penerimaan raw material Laporan penggunaan raw material Laporan pembelian raw material
4	Penerimaan barang dan jumlah stok barang yang ada di gudang jika ditanyakan belum tercatat dengan benar.	Laporan stok barang di gudang Laporan produk di gudang Laporan pengeluaran produk dari gudang
5	Perkiraan kebutuhan stok bahan baku menjelang hari besar keagamaan seperti lebaran, lebaran haji, natal dan tahun baru	Laporan penjualan tahunan Laporan stok tahunan
6	Pendataan pelanggan tetap dan tidak tetap untuk lebih meningkatkan layanan dan kepuasan terhadap produk yang dihasilkan	Laporan data pelanggan Laporan penjualan harian
7	Pelanggan yang menjadi prioritas yang memberikan pendapatan terbesar terhadap usaha	Laporan penjualan bulanan
8	Rangkap jabatan yang dilakukan oleh sekretaris yaitu menjadi bagian keuangan dan menjadi sekretaris direktur.	Rekrutmen pegawai baru
9	Laporan keuangan yang relevan dengan transaksi yang dilakukan belum ada, yang ada hanya jumlah penerimaan dan jumlah pengeluaran. Penerimaan berdasarkan transaksi terhadap produk yang mana belum didatakan seluruhnya.	Laporan transaksi Penjualan Laporan keuangan

Kepemilikan Permasalahan/ Problem Ownership

Tabel 3 di bawah ini menguraikan kepemilikan masalah berdasarkan dekomposisi masalah.

Tabel 3 Kepemilikan Masalah

No	Permasalahan	Dekomposisi	Problem Ownership
1	Menentukan jumlah produksi perhari yang dilakukan oleh bagian produksi berdasarkan instruksi dari Direktur dan berdasarkan perkiraan saja.	Laporan produksi perhari Laporan order akan produk Laporan ketersediaan produk	Bagian Produksi Bagian Pemasaran Bagian Gudang
2	Prioritas terhadap produk yang menghasilkan pendapatan paling besar	Laporan penjualan produk Laporan produksi perhari	Bagian Pemasaran Bagian Produksi
3	Penggunaan barang di bagian produksi belum sepenuhnya didatakan dengan benar	Laporan penerimaan raw material Laporan penggunaan raw material Laporan pembelian raw material	Bagian Gudang Bagian Gudang Bagian Produksi

			Bagian Pengadaan Bagian Gudang
4	Penerimaan barang dan jumlah stok barang yang ada di gudang jika ditanyakan belum tercatat dengan benar.	Laporan stok barang di gudang Laporan produk di gudang Laporan pengeluaran produk dari gudang	Bagian Gudang Bagian Gudang Bagian Gudang Bagian Pemasaran
5	Perkiraan kebutuhan stok bahan baku menjelang hari besar keagamaan seperti lebaran, lebaran haji, natal dan tahun baru	Laporan penjualan tahunan Laporan stok tahunan	Bagian Keuangan Bagian Gudang
6	Pendataan pelanggan tetap dan tidak tetap untuk lebih meningkatkan layanan dan kepuasan terhadap produk yang dihasilkan	Laporan data pelanggan Laporan penjualan harian	Bagian Pemasaran Bagian Pemasaran
7	Pelanggan yang menjadi prioritas yang memberikan pendapatan terbesar terhadap usaha	Laporan penjualan bulanan	Bagian Pemasaran Bagian Keuangan
8	Rangkap jabatan yang dilakukan oleh sekretaris yaitu menjadi bagian keuangan dan menjadi sekretaris direktur.	Rekrutmen pegawai baru	Bagian Personalia
9	Laporan keuangan yang relevan dengan transaksi yang dilakukan belum ada, yang ada hanya jumlah penerimaan dan jumlah pengeluaran. Penerimaan berdasarkan transaksi terhadap produk yang mana belum didatakan seluruhnya.	Laporan transaksi Penjualan Laporan keuangan	Bagian Pemasaran Bagian Keuangan

PENUTUP

Permasalahan yang dihadapi oleh UD Gerak Tani dalam operasional bisnisnya adalah belum mencatat secara keseluruhan kegiatan yang dilakukan baik manual maupun terkomputerisasi. Hal ini mengakibatkan kesulitan dalam mendapatkan informasi untuk melakukan prioritas produksi untuk seluruh produk yang dihasilkan. Demikian juga penggunaan barang yang ada digudang untuk produksi kurang terkontrol dengan baik karena tidak ada laporan dari bagian gudang akan berapa besarnya barang yang digunakan dan bagian gudang hanya melaporkan kekurangan barang/bahan baku yang dibutuhkan. Informasi jumlah stok bahan baku dan informasi stok hasil pengolahan bahan baku menjadi produk tidak diketahui secara detail. Pendataan pelanggan hanya terbatas pada pelanggan yang melakukan transaksi secara rutin dalam jumlah besar, untuk pelanggan lepas tidak didatakan sehingga peningkatan layanan dan kepuasan pelanggan belum mewakili seluruh pelanggan. Rangkap jabatan masih terjadi sehingga kinerja belum maksimal dan belum adanya laporan keuangan yang relevan dengan transaksi yang dilakukan, hanya jumlah totalnya saja, sementara sumber data penjualannya tidak didatakan dengan semestinya. Dari permasalahan-permasalahan di atas sangat dibutuhkan suatu sistem informasi yang menunjang semua operasional bisnis sehingga dapat digunakan untuk pengembangan usaha yang lebih baik melalui keputusan-keputusan bisnis yang dibuat.

DAFTAR PUSTAKA

Turban, E., Aronson, J.A., & Ting Peng Liang. (2005). *Decision Support Systems and Intelligent System*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.